



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-grands-comptes-f-h-9>

Ingenieur Commercial Grands Comptes F/H

Description

Dans le cadre d'une hausse de ses activités, NSE recherche un(e) Ingénieur(e) Commercial(e) Grands Comptes pour renforcer son équipe basée sur le site de Riom (63).

En tant qu'Ingénieur Commercial Grands Comptes (H/F), vous jouerez un rôle essentiel d'interface entre l'entreprise et sa clientèle. Fin(e) connaisseur (se) des enjeux du secteur d'activité dans lequel vous évoluerez et au contact direct des clients, vos talents de communicant(e) vous permettront de promouvoir efficacement l'offre de l'entreprise auprès de clients fidélisés et/ou de prospects.

Rattaché(e) au Directeur Commercial Défense Mobilité Industrie, vous aurez pour principales missions :

- Identifier les marchés « porteurs » et les cibles potentielles,
- Prospecter sur le territoire national et à l'international selon les opportunités,
- Rapporter des appels d'offres dans notre cœur de métier – Répondre aux appels d'offre,
- Piloter et Rédiger les offres commerciales,
- Organiser et piloter les visites clients,
- Négocier les offres et les contrats,
- Gagner de nouveaux clients,
- Assurer le suivi commercial des affaires avec les équipes,
- Participer activement aux réunions techniques et commerciales, aux salons,
- Gérer et développer un portefeuille client,
- Partager et atteindre les objectifs fixés,
- Répondre aux sollicitations pour des besoins du Groupe.

Qualifications

Formation supérieure en Commerce et/ou technique.

Expérience minimum de 5 ans dans la vente de produits à forte valeur ajoutée, en

Organisme employeur
NSE

Type de poste
Temps plein

Secteur
FABRICATION DE CARTES
ÉLECTRONIQUES ASSEMBLÉES

Lieu du poste
63300, RIOM, RIOM, France

Date de publication
6 octobre 2025 à 09:05

Valide jusqu'au
12.10.2025

BtoB, ainsi que dans le développement d'un portefeuille Grands Comptes idéalement dans un secteur à forte contrainte normative (Défense, Aéronautique, Spatial, Nucléaire, ...).

Compétences techniques :

D'un point de vue technique, l'Ingénieur Commercial Grands Comptes (H/F) maîtrise :

- Expertise des techniques commerciales, notamment des méthodes de négociation, prédispositions à la négociation,
- Culture des jalons et clauses juridiques propre aux marchés Défense ou Aéronautiques,
- Gestion de Grands Comptes,
- Bonne capacité à s'intégrer dans l'environnement PME/ETI et de ses marchés,
- Des outils bureautiques (Pack Office),
- Des normes de l'Industrie, de la Défense et/ou de l'Aéronautique.

Et la connaissance :

- D'un CRM et un ERP,
- Une langue étrangère (Espagnol, Allemand ou autre).

L'anglais courant (écrit, parlé, lu) est indispensable.

Aptitudes professionnelles :

- Qualité d'écoute et de dialogue,
- Forte capacité d'adaptation,
- Sens des responsabilités et rigueur pour conduire de manière efficace sa politique commerciale,
- Sens relationnel pour développer son portefeuille client,
- Esprit d'analyse et de synthèse,
- Disponibilité et réactivité pour répondre aux besoins des clients.